

企業間関係における「信頼」

松 原 圭 吾

1. はじめに

企業間関係（特に日本製造業における取引）に関する議論では、取引のルールである契約に注目する場合、契約が不完備契約や関係契約であるにもかかわらず、機会主義行動やモラルハザードが発生しないことは以前から知られていた。これらの事態がなぜ発生しないのかという点を巡り、経済学では近年めざましい研究進歩があった。その一つに「信頼（trust）」¹⁾概念による研究がある。しかし、この概念は研究者により様々に定義されてきた。本稿の課題はこの概念の整理、分類にある。なお、製造業の企業間関係（親企業・下請企業もしくはメーカー・サプライヤー）研究に対象を限定しよう。

2. 「信頼」の対象領域

「信頼」概念は、様々に定義、議論されて

きたにも関わらず共通する事項が2つある。それは「経済学」では説明できない状況を説明すること、機会主義行動やモラルハザードの抑制という意味で効率性と結びついていることである。例えば松原（1997）の調査事例から示そう。日本のある自動車部品下請企業への進出・投資に関するインタビューである。

海外進出に関してだが、「親企業（2次下請）がアメリカに工場を作ることになった。そこで部品供給に関連したアメリカ進出の打診があった。資金援助の話は（打診段階を含め）無かったが、結果的に進出した」。次に、親企業への供給部品に対する専用機械導入である。「この導入に際しても資金援助の話は無かった。導入決定は、専用機械としての効率性重視は当然だが、親企業への信頼を明示する側面がある。進出も同じ側面があった」という。どちらの場合も、親企業の資金援助は「口頭での話」を含め何も無かったのであるが、「進出・投資の打診段階から完了段階を含め、取引契約に関する書類も無かった」。そして、この状態で現在に至っているという。

「経済学」ではこのケースのどの点が説明できないのであろうか。それは以下から明らかになる。下請企業にとってこの進出・投資は、資金回収の裏付けのない大変リスクの高い行動である。すなわち、契約書が無かつ

1) 信頼という言葉は、使用する研究者により様々に定義されてきた。したがって、統一的な定義がないという意味で曖昧な概念である。本稿では、相手を信じる・信じてたよるという一般的な意味を示す場合、カッコ付きの信頼（＝「信頼」）を用いる。これは、研究者による具体的な定義がない場合である。それ以外の具体的な意味付けがなされている場合は、カッコなしの信頼を用いる。この場合、～としての信頼、等となる。ただし、カッコの有無に関わらず英語ではtrustに対応している。

た²⁾ということは取引契約が無いことを意味し、進出・投資をしても部品供給ができない可能性がある。したがって、このような高リスクの状況では下請企業は行動しないと「経済学」によれば考えられるのである³⁾。しかし上記事例のように「実態」は異なる。「信頼」により行動をおこしている。

親企業を「信頼」し、契約書の無い状態で下請企業は進出したが、現在、親企業の機会主義行動も無く関係は円滑に維持されている。進出に際しての交渉や契約、現状は取引コストを削減しているといえよう。このように「信頼」は効率性と結びついているのである。

以上、「信頼」は効率性と結びつきながらも「経済学」では説明できない領域を議論してきたのである。では、「信頼」は具体的にどのように定義、議論されているのであろうか。次節で明らかにしよう。

3. 「信頼」に関する研究アプローチ

本節ではそれぞれの代表的議論を確認することが目的である。「信頼」の研究には以下のものがある。3つにカテゴライズした。それぞれを確認していこう。1つ目は、社会規範としての信頼であり、「信頼」に関する議論の主流を占める。次に、社会規範としての信頼を前提にしくとも、不完備契約において効率的企業間関係は説明できるというゲーム理論である。一般的な意味としての相手を信じて頼るという信頼ではなく、威嚇・制裁

としての意味を「信頼」に与える議論である。そして最後に、信頼は企業間の取引コストを削減するという、取引コストの議論である。なお、問題や議論の限界については次節で扱うことにしよう。

①社会規範としての信頼

明示的に信頼という言葉を使用した港(1988)を挙げよう。日本の中小機械工業を主な対象としている。まず港は、環境変化に対する日本企業の適応力の高さとして、契約書の無い取引によるフレキシビリティを挙げている。しかし、この契約書の無い取引は、アメリカやフランスにおける調査研究を引用し日本に固有のことではないと述べる。では、日本のこの契約形態が他国に比較して円滑に機能しているとすれば、契約に依拠しない企業間取引を律するものは何かと問う。港はそれを社会規範としての信頼に求めているのである。そして、この信頼関係形成の基盤には歴史的な背景があると史的要素との関連を認めながらも(この背景の上にあるとしても)、関係維持を促す社会経済的枠組み、すなわち社会規範が現在において確立されていなければ信頼は機能はしないと歴史的背景以外の要素を港は強調するのである。このように港の議論は要約されるが、この社会経済的枠組みとしての社会規範とは何を意味するのか。それは、「信頼」という行為に対する逸脱(他者から信頼されているのに裏切ること)には制裁がなされることである。そして逆に、この制裁には社会規範の存在を確認させる役割もあるという。したがって、港のいう信頼は、社会規範に支えられ制裁措置によって機能するといえよう。

取引当事者らは社会規範というルールに従う(信頼する)という意味で、この信頼は互いの行動に対する不確実性を縮減させる。したがって、互いの行動が予測可能となるため、環境変化等への対応に関し取引当事者間の交

2) この場合は契約書がなかった。以下の節では、契約書があったとしても具体的な事項は何も規定されていないような不完備契約、関係契約の場合を念頭においている。この種の契約は、取引の進行状況に合わせて例えば納入価格や発注量という「ルール」を取引当事者間で決めるものであり、事前に決定しない。

3) ただし、この場合「経済学」では供給部品価格にリスク・プレミアを上乗せすることも考えられる。しかし、日本企業の実態は異なる。

渉の必要性が無くなる。このことは港のいうように環境変化に対する適応力を高めることを意味するだろう。そしてこの適応力としてのフレキシビリティが効率性に結びつくのである⁴⁾。

しかし社会規範であっても常に人々に（その信頼が）意識されていたわけではない。この点に関し、港は以下のようにいう。信頼関係は歴史的・文化的基盤に基づくものであるが、昭和40年不況とその後の急激な経済成長を契機として、社会規範の逸脱に対する制裁が実行され、それによって社会規範の存在が認識される結果となり、下請取引における「信頼」が著しく強化された。すなわち、不況を契機に取引を中止した（＝規範の逸脱）親企業が、その後の経済成長期に外注が困難（＝制裁）になったのである。さらに港は、この社会規範としての信頼が下請企業の高生産性を支える専用機械の導入を促すこととなったという。例えば、M自工下請企業への高額専用機械導入に際してのインタビューがある。そこでは、プラント製造に関しての技術援助は受けたが、8億円にも及ぶ投資資金の回収のための発注量の確保に関し、文書や口頭でも約束は一切無かったことが明らかにされている。それでも専用機械を導入しているわけだが、下請企業は、その理由として30年来の取引実績による信頼があったからと述べている。このように港の研究では、高額専用機械という本来高度にリスクであり、通常リスク・プレミアを大幅に必要とされる投資にもかかわらず、企業間の信頼関係がそのコストを削減していることが示されている。そして、その信頼が社会規範に関わることや経済効率性ひいては国際競争力に寄与したこと

が明らかにされているのである。

もちろん、港の研究は、第2次世界大戦の戦中期、戦後期における制度的枠組みの遺産や（研究対象である）中小機械工業の技術的未成熟さ、その後の経済成長に対応した大量生産方式の普及等により企業間関係が強化されたという歴史的、経済的側面の認識も踏まえた上でのものである。一時点に、信頼という枠組みを当てはめたものではない⁵⁾。

Dore (1983) では、日本繊維産業を主な対象とし、特に西脇における中間財⁶⁾の生産・取引関係を取り上げている。ドーアは、一貫生産としての大工場（イギリス）が、分業としての特定家族単位の生産（日本）に、なぜ負けるのかと問題提起している。その答えとして、日本における関係契約の普及を挙げている。しかし、港（1988）同様、西欧にも関係契約は存在し、この契約形態は日本に特異的ではないと述べている。では、関係契約の何が日本の優位性を説明するのか。それは、goodwill（以下、グッドウィル）の普及であるという。日本社会では、契約において取引コストや機会主義行動が相対的に欧米に比較して低いという一般的認識が存在する。これが効率性としての国際競争力の源泉であり、その根本にはグッドウィルの普及があるというのである。ドーアの論理に従うと、グッドウィルが関係契約を効率的なものにしていると解釈できよう。

ドーアはグッドウィルを以下のように定義している。「市場評価に依拠した（契約的）経済交換における友情的感情と社会に普及している個人的責任感であり、個人間で権利として確立されたものである。しかも、取引当

4) なお、規範に参加する主体に参加利得がなくならない場合や制裁が社会的に支持されなくなる時には、規範は変化する。したがって、規範としての信頼は動態的である。

5) 詳細は、港（1988）第2節「戦後の下請取引関係の発達」参照。

6) ギンガムという織り地。アメリカ中西部で、スクエアダンスの時に着用する衣類の生地である。香港に輸出され、最終品に仕上げられる。

事者間においては慈善のような一方的慈悲としての不平等な関係ではなく、平等な関係である⁷⁾。これは、日本では日常生活での友人関係を念頭に置けばよいだろう。ドーアのポイントは、経済事象における取引当事者関係に対象を拡大していることである。ただし、ドーア自身はこのグッドウィル関係を血縁関係としてイメージさせようとしている。

では、グッドウィル関係の実態とは何か。日本繊維産業のフィニッシャー（染め業者）とコンバーター（織り地企画・生産割り振り問屋）の関係から、ドーアは例示している⁸⁾。例えば、コンバーターは自社で効率的な生産プロセスを再構築したとしても、他社系列に参入したり内部化したりはしない。そして、他社系列でコストダウンが行われた場合でも、そちらとコンバーターは関係を構築するわけでもない。さらに、他社系列に追いつくため、フィニッシャーに対し新規投資に関わる銀行融資の保証をすることもあるという。関係の消滅は、あくまでも一方の慈悲や親密さの不足に対する他方の反対告訴であり、この場合両方向性がある。この慈悲や親密さとは、フィニッシャーはコストダウンの期待に応えることであり、コンバーターは融資保証を行うことである。このように関係契約であっても、グッドウィルによりスムーズに両者は環境変化に対応可能となることをドーアは示しているのである。

以上を踏まえると、ドーアのいうグッドウ

イルによる関係は、経済的観点で関係を切り替えることはなく、むしろ友情のように長期的で協調的關係といえる。そして、関係を強化する側面もあるといえるだろう。ドーア自身は実態は血縁関係に近いという。ただし、血縁関係的であっても、当然、誰が誰と取引するのかという特定パターンは近年に起源があると実態を踏まえた留保はある。しかし血縁的な伝統的事態も存在するという。それは特定人間関係として取引関係を扱う基本パターンや恩義を重視する価値観や感情である。恩義の象徴として、お中元やお歳暮をドーアは挙げている。このように、グッドウィル関係は社会に根ざした人々の意識を踏まえたという意味で、社会規範を捉えたものと我々は解釈できるだろう。

なお、ドーアは、信頼ではなくグッドウィルという言葉を使用している。ドーア自身の説明はないが、調査研究（ドーア）の意味するところは信頼である。というのは、以下から明らかになるだろう。取引当事者らは、血縁関係的であり、経済的観点で関係は切り替わらない。繊維産業の事例には、一方の希望に応えるだろうという他方への期待が見て取れる。この期待の背景には、契約等明示的に裏付けられていない他方への信頼が根本にあると考えられるのである。しかし、「信頼」は友情等、経済取引のような利潤追求的要素を含まない領域で、通常イメージされよう。したがって、ドーアは「信頼」ではなくグッドウィルという言葉を使ったと推測される。

②威嚇・制裁としての信頼：ゲーム理論による社会規範議論からの脱却

先の議論は、日本社会の歴史認識を踏まえた現在の社会規範としての信頼であった。しかし、その信頼の内実はいわゆる一般的な意味での「信頼」であり、相手を信じるということに過ぎない。本節でも社会規範との関係で「信頼」は議論される。しかし、威嚇・制

7) Dore (1983) P460, 2段落目参照。なお、ここでの平等な関係というのは、企業規模や資金力等における平等性ではない。ギブ&テイクとしての平等性である。ただし、「程度の問題」であるが、完全に対等というわけでもない。ドーア自身も述べているが、どの産業も、一般的には、サプライヤーがグッドウィルをより示さねばならない。

8) 以下での説明は、P463「関係契約」の節から主に要約している。

裁としての信頼であり、信頼の意味するところは異なる。

では、森田(1996)⁹⁾を取り上げよう。議論は純粹に「理論」であり、調査研究はない。そこでは、まず内田(1995)の批判的検討がなされる。森田の議論の限りで取り上げると、内田(1995)はウィリアムソンの「二者的管制構造」を、社会における規範意識の有無でさらに分類する。この規範意識とは、(取引当事者間の)関係の維持に主眼を置き経済的観点で関係を直ちに切り替えないという信頼である。これは先述の社会規範としての信頼である。この規範意識を前提にするのが「組織的継続取引」であり、前提にしないのが「市場型継続取引」である。いわゆる「日本型取引」は前者に属し、日本社会では(この規範意識により)関係に特殊な投資が可能であったと内田はいう。

しかし、社会規範や規範意識としての信頼によって「特殊投資」がなされるというのは論理的に脆弱であり、そもそも、合理的経済行動に優先する社会規範としての信頼を「所与」とすることにも問題があるのではないかと森田は問う。そして、ウィリアムソンの議論に立ち返り、そこから「信頼」を理論的に追求する¹⁰⁾。具体的には以下のような

る。Williamson(1983)では、これまでの「管制構造」の議論に、「信頼すべきコミットメント(credible commitment)」という要素を追加している。このいわゆる信頼は、「特殊投資」がなされた場合、一方取引当事者の非協調的行動は利得を減じるという「信ずべき威嚇」が発生し、(結果的に)協調行動がなされるという議論を内含している。ここから、森田は社会規範や規範意識に依拠しない信頼を(最初から協調するつもりではないという意味で)非協調的ニュアンスで捉え議論を展開するのである。では、彼の非協調アプローチは、どのように展開されているのか。ゲーム理論を使った森田(1996)の概要を示そう。

まず、森田は非交渉ゲームを取り上げる¹¹⁾。表1の囚人のジレンマゲームでは、アッセンブラー、サプライヤーそれぞれ、利得構造から④が戦略として採られる。したがって、④がナッシュ均衡でありゲームの結果となる。この場合、相手(自身)は裏切ることが有利であると、自身(相手)は知っているのに、互いに「信頼」することはない。これはいわゆる「経済学」的帰結である。

次に、森田はジレンマからの脱出を考える。両取引当事者に結合利益を最大化するという規範意識が共有されているなら、表1でいうと④から①にゲームの結果は移動するだろう。この規範意識とは、表1でいうところの相手を信頼するということである。しかし、森田

9) 森田(1996)はディスカッションペーパーであり、詳細な議論は森田(1998)で展開されている。そして、この種の議論は、ゲーム理論の専門家によりなされている。しかし、信頼を中心に取り上げている点とメーカー・サプライヤー関係で例示している点で、森田(1996)を引用した。

10) 「二者的管制構造」という2者の取引当事者間での「特殊投資」に森田の議論は限定される。なお、ウィリアムソンの議論には、ウィリアムソン(1980)~Williamson(1985)において、関係を規定(ロック・イン)する要因が、(1980)では事後的機会主義・人的資産特殊性であり、(1985)では事前的特殊投資・物的資産特殊性

という内容の変遷がある。しかしそうであっても、その本質は、関係におけるガバナンス(管制)は「人質」(=特殊投資・資産特殊性)による事後的機会主義回避の問題として扱っていることにある。なお、森田(1996)では、Williamson(1983)が引用されているが、ここでは、Williamson(1985)に所収されている方も参照している。

11) 交渉ゲームも結果は同じであり、スペースの関係で省略する。

表1 囚人のジレンマゲーム

		アッセンブラー	
		相手を信頼	相手を裏切る
サプライヤー	相手を信頼	① (3, 3)	③ (-1, 4)
	相手を裏切る	② (4, -1)	④ (0, 0)

① サプライヤーが特殊投資をし、アッセンブラーが償却保証をする場合。両取引当事者は特異的効率性を実現し、発生した関係準レントを享受する。

② アッセンブラーの要求品質をサプライヤーが達成しない場合。契約により納入価格は決まっているので、特殊投資をしない場合、努力水準（品質）を引き下げるほか納入価格を達成できない。

③ サプライヤーが特殊投資をしたのに、アッセンブラーがその資金回収を保証しない場合。

④ サプライヤーは特殊投資をせず、アッセンブラーもその資金回収を保証しない場合。

* 利得構造は、両取引当事者に既知とする。

出所：森田（1996）。一部加筆，修正してある。本節の表2，3も同様である。

表2 規範意識を共有しないゲーム

		アッセンブラー（後手）	
		相手を信頼	相手を裏切る
サプライヤー（先手）	相手を信頼	① (3, 3)	③ (-1, 4)
	相手を裏切る	② (-, -)	④ (0, 0)

出所：表1に同じ

表3 2つのゲームの推移

	ゲーム1回目	ゲーム2回目	……ゲームt回目
	(S, A)	(S, A)	(S, A)
パターン1			
戦略	(信頼, 信頼)	(信頼, 信頼)	(信頼, 信頼)
利得	(3, 3)	(3+3×0.9, 3+3×0.9)	(3+3×0.9+3×0.9 ^t , 3+3×0.9+…3×0.9 ^t)
パターン2			
戦略	(信頼, 裏切り)	(裏切り, 裏切り)	……(信頼, 裏切り)
利得	(-1, 4)	(-1+0, 4+0)	(-1+0+…0×0.9 ^t , 4+0+…0×0.9 ^t)=(-1, 4)

出所：表1に同じ

注：Sはサプライヤー，Aはアッセンブラー

は規範意識の共有がなくとも①に結果が移行する場合を示す。

表2の利得構造を前提とし繰り返しゲームを考える。繰り返しゲームであるので、時間経過による将来の利得は現在価値の割引価値しか持たない。したがって割引率を90%とする。先手であるサプライヤーは、アッセンブラーが裏切れば次回ゲームで裏切るが、そうでない限りアッセンブラーを信頼し続けるというトリガー戦略としての tit-for-tat 戦略を採る。この場合、ゲームの推移は表3のように2パターンが考えられる。しかし、サプライヤーが tit-for-tat 戦略を採る限り、アッセンブラーは裏切れば「 $(\Sigma 3 \times 0.9^i) - 4$ 」の損失を結果的に被ることになる。つまり、 $4 < 3 + 3 \times 0.9 + \dots + 3 \times 0.9^i$ である限り、(信頼, 信頼)がゲームの結果となる。このように、規範意識がなくとも信頼状態にゲームは移行することを森田は示しているのである。なお、実際にゲームを行わなくともゲームのルールが無制限の繰り返しになっていけば、アッセンブラーは「合理的推論」により、パターン(1)を最初から選択する。すなわち、互いに最初から信頼しあうのである。

この議論は、アッセンブラーとサプライヤーという2者間のゲームであった。さらに森田は、アッセンブラーが複数のサプライヤー(S~St)とプレイする場合を考える。具体的には、サプライヤーと「特殊投資」を前提とした短期契約を締結し、その償却保証の諾否をアッセンブラーが決定するゲームである。利得構造は表2と同じとする。この時、アッセンブラーの過去の戦略が新たなサプライヤーStに認知可能とすると、アッセンブラーの裏切り行為(償却保証しない)は合理的選択とはならない。なぜなら、サプライヤーStはアッセンブラーの過去の戦略に関する「評判」により「特殊投資」を行う(=信頼する)かどうかを決定する。したがって、アッセンブラーには「特殊投資」償却保証の諾

否に関し決定権があるが、保証する(=信頼する)以外選択肢はないのである。というのは、先ほどの議論同様、如何なるサプライヤー(サプライヤーSt)にもアッセンブラーは信頼で応えることで、すなわち「評判」を維持することで、将来利得「 $(\Sigma 3 \times 0.9^i) - 4$ 」を確保することが合理的選択となるからである。なおこの「評判」の含意は他にもあると、森田はいう。それは長期的取引のような繰り返しゲームが必要ないということである。「評判」の情報さえ共有すれば、「合理的推論」により自ずと相互に信頼が導かれるのである。

このように、森田(1996)によるゲーム理論では(前提条件は必要であるが)規範意識を持ち出さなくとも、相互に信頼する状態が理論的に導かれる。この信頼は、互いに信頼しなければ将来の利得を喪失してしまうという森田の議論に従うと、威嚇・制裁としての信頼となるのである。互いに信頼しなければ損失を被るという威嚇と、実際に信頼しなければ損失を受けるという制裁を含意した信頼である。港やドーアの議論における信頼と違った側面から、信頼を関係規定の要因として明らかにしているだろう。

③サコーによる3つの信頼：取引コストアプローチ¹²⁾

これまでの研究の差異は、信頼と社会規範の関係にかかわる。次節で明らかにするが、港らの研究では規範と信頼の論理的関連性が脆弱であり、ゲーム理論では信頼にかかわる各国の多様な取引慣行が理論的に説明できない。この2つの問題を踏まえた研究が取引コ

12) 「信頼」が取引コストを削減するという意味で「信頼」の重要性を述べる研究は多い。しかし、その域を越える研究は大変限られる。サコーは取引コストを削減する「信頼」を具体化することで、そのメカニズムを明らかにしている。したがって、取引コストアプローチとしてサコーの一連の研究を取り上げた。

ストアプローチである。ここでは、サコーの一連の研究 {Sako (1992), 酒向 (1992) (1998)} を取り上げよう。

(ゲーム理論の節で述べた) ウィリアムソンの信すべき威嚇としての信頼に関し、この論理には3つの批判があるとSako (1992) はいう。1つ目は、「特殊投資」だけで信頼を説明することである。すなわち、取引コストの「大小」に論理が埋没してしまい慣行等の社会的側面が欠落しているというものである。2つ目には、「特殊投資」決定それ自体に関してである。この投資決定は外生的に扱われている。したがって、地域性・時代性等が考慮されていない。そして、3つ目に地域性等に関連する企業行動の戦略性という動態的側面も欠落しているという。これらの批判を加味した議論がSako (1992) なのである。サコーは「信頼」をキーに議論することで、経済的側面以外の地域性や社会的側面をも企業間関係の規定要因に含めることを目指した。

そのエッセンスは、国単位の文化・制度的要因が ACR-OCR¹³⁾ の選択に影響するとい

うものである。しかし、この点にのみエッセンスは限定されない。選択は個々の企業戦略にも影響される。したがって、国家的フレームワークによる二者択一的な選択とはならない。ACR~OCR のスペクトラムが存在することになるのである。そして、各企業はスペクトラム上のどこかに位置することになるが、その選択は(むしろ国家単位ではなく)企業単位で決定されるのである。この選択に「信頼」概念がかかわるわけだが、Sako (1992) によると「信頼」には3タイプ¹⁴⁾ があるという。

- ①約束厳守の信頼：契約書ではなく、口約束で事態を遂行させられること
- ②能力に対する信頼：期待通りの技術力と経営能力を持っていること
- ③善意に基づく信頼：不完備契約でも、公平行動すること

これらの信頼を念頭におきながら、日英の電子部品サプライヤーへのアンケート調査¹⁵⁾ によりアッセンブラーとの関係を明らかにしている。そして、ACR ~ OCR のスペクトラムにそれぞれの企業を位置づけ日英の取引慣行の違いを示している。全般的に日本企業がOCR的であり英国企業がACR的であるという結論であるが、サコーの信頼研究におけるインプリケーションは他にもある。先述

13) ACR (Arm's-length Contractual Relations): 「当事者がそれぞれ独立を保った契約関係」と訳される。その意味するところは、取引主体間の密接度が低くいわゆる「アメリカ型取引慣行」である。取引コストは増加してしまうが、多くのサプライヤーとの交渉を通じローコストで部品を調達するという傾向がある。OCR (Obligational Contractual Relations): 「善意(好意)に基づいた契約関係」と訳される。いわゆる「日本型取引慣行」である。少数のサプライヤーを選抜し、その上(過去に)信頼投資を行うことで、現在の取引コストを縮小させる。しかし部品調達コストはACRに比較して相対的に高価である。ただし、ACRが市場的でOCRが中間組織的では必ずしもない。例えば、親企業と子会社の関係は中間組織的とイメージされるが、取引はACR型の可能性がある。なお、Sako (1992) P11, 表1.1.に、それぞれの特徴が詳細に示されている。

14) Sako (1992) P37参照。なお、酒向 (1992) (1998) も参照している。これらの信頼の生成と維持には以下のそれぞれが対応する。①社会文化・教育を通じての道徳的規範や市民社会に存在する倫理コード。②既存の人的・物的「資源」への投資もしくは市場からの調達。③人種、性、国家、地域、社会階級、規範等。

15) 質問表の詳細はSako (1992) P 246~49 「Appendix」参照。日英のプリント基板製造企業(10社×2)、部品組み付け企業(8社×2)の合計36社への調査である。従業員数は10~約1200人となっている。なお、この調査は酒向 (1992) (1998) でも引用されている。

した信頼研究への企業戦略等の加味である。酒向（1992）（1998）でも取り上げられているサプライヤーへの調査結果から示そう。酒向（1992）による質問文は以下のものである。

「部品発注をめぐる納品先との交渉中、貴社がその価格を下げなければ、もっと低価格でも受注するといっている他社（Y社）に仕事を回す事になるかも知れないことを示唆してきた。貴社としてはやむなく価格を下げることに合意したが、後になってそのY社の話は架空のものであることが分かった」。

この仮定に関連したある質問には、①このような納品先の機会主義話は容認できるかどうか、②実際にこのような事態が起こるかどうか、③ほとんど起こらないならその理由は何か、という3つ項目がある。細かいサンプルの分布は捨象して述べよう。③の項目が信頼に関わるが、日本企業では信頼できる納品先だからこのような事態は発生しないということである。そのため、②も起こらないと回答し、①は容認できないとするサプライヤーが英国よりも明らかに多い。この結果は、日本では善意に基づく信頼が普及しているからだと考えられるかもしれない。しかし、③ではそのような行動を納品先は採らないという「情報」をもっている日本企業も多い。そのため、信頼とは忠誠心のような規範意識（善意に基づく信頼）だけでなく、納品先の行動が公正であるかどうかの情報収集力にも裏付けられている¹⁶⁾。この情報収集力により、納品先が約束厳守の信頼に値するかどうか判断されるのである。英国企業では質問文のような事例はコストダウン戦略であり、日本に比較して容認度は高く、発生頻度もより高い

という。したがって、善意に基づく信頼も約束厳守の信頼も低いといえる。この日英の差異は地域性や社会性の違いを表しているだろう。そして、企業の信頼に対する戦略性の違いも示されている。

このようにサコーは信頼を3つに細分化することで、状況をより客観的に把握可能としている。すなわち、相手企業を「信頼」するということは、社会規範としての信頼（サコーのいう善意に基づく信頼）だけでなく、情報収集力を基盤とした約束厳守の信頼にも関連していることが示されているのである¹⁷⁾。

4. 「信頼」研究の問題点

紙幅の関係で取り上げていない研究が多数あるが、上記研究はそれぞれのアプローチを代表するものである。本節では、それぞれのアプローチの限界を指摘してゆこう。

①社会規範としての信頼：規範の限界

港やドーアらの研究の論理は以下のようなものである。関係契約は先進諸国に存在し、日本に限ったことではない。しかし、第2次世界大戦以降の日本経済の好パフォーマンスを考慮すると、何か日本固有の側面があると推測する。そしてその答えが社会規範としての信頼なのである。さらに、その固有性の源泉・素地を、日本社会に求めているのである。

社会規範としての信頼の重要性は、日常生活レベルで感じられる。しかし、両研究で述べているように、信頼の構築は第2次世界大戦以降のことである。そこで日本では、信頼するということに人々は合理性を見いだ（学習）し規範を形成したという。だが、効率性のコンテキストにおいて、この信頼の意義を

16) 信頼が情報収集力に関わる点について、心理学的見地から山岸（1998）も同様の結論に達している。

17) ここでは触れていないが、この情報収集力は相手先が期待通りの技術力や経営力を持っているかどうか（能力に対する信頼）の判断にも関係している。

示すのは日本に限ったことではない。例えば Lorenz (1988)¹⁸⁾ が挙げられる。フランス中小機械工業の下請企業（従業員20～499人）を対象とした研究であるが、ここでも信頼の重要性が示されている。このように、社会規範としての信頼の重要性と存在が日本に限らないとすれば、港やドーアの信頼概念は彼らが問題提起した日本固有の側面とは言い難いだろう。

ただし、彼らの研究は社会規範形成の素地である「歴史的経緯」を重視している。この経緯により日仏製造業でこの信頼を重視しながらも、結果的にパフォーマンスが異なるとも考えられる。しかし、ドーアにしる港にしるこの差異を説明する「普遍的」ツールをそれぞれの信頼概念に含意しているとは言い難い。社会規範形成の視点のみである。そのため、例えば競争力の国際比較研究等には一定の限界があるといえよう。歴史的側面を把握することで、社会規範としての信頼の（各国の）構築過程は明らかとなるが、過程が違えば結果も違うのである。

そもそも社会規範としての信頼は必要なのかという疑問も挙げられる。Lane and Bachmann (1996) では、それぞれの産業によ

り取引慣行は異なり、信頼関係を必要としない産業があることが示されている。取引される財の品質が確認しやすい原材料生産産業である。この産業では信頼よりも財を「見る目」が効率性に影響するだろう。したがって、社会規範といいながらも特定産業にしか効果を発揮しないというのでは、その意義に限界があるだろう。

なお、社会規範としての信頼により、ドーアが述べたようにコストや受発注価格で関係を直ちに切り替えないという企業間関係の「経済学」的側面以外の関係が明らかになった。この血縁的関係のような関係の継続性は、取引コストや機会主義的行動の縮減という点では効率性が認められる。したがって、効率性をより多面的に分析するという意味で、限界はあるにしても社会規範としての信頼の意義は否定されないだろう。

②威嚇・制裁としての信頼：合理性の問題

社会規範としての信頼とゲーム理論における威嚇・制裁としての信頼の違いは、根本的には規範認識の有無に関わるものであった。前節では、ゲーム理論を使った森田 (1996) により規範意識の必要なしに信頼関係が成立することが明らかにされた。この関係は（限定的な情報共有が前提となるが）ゲーム理論の枠組みである「合理的選択」により説明されている。しかしこの点にゲーム理論の限界がある。明らかにしてゆこう。

ゲーム理論では、威嚇・制裁としての信頼によりゲームの結果は互いに信頼すること（前節表1や表2でいう①の状態）になるのが示されている。そして、この状態は（表1や表2の②～④に比較して）合理的結果であるという。この論理に従うと、どのような国においても互いに信頼しあうこと（①の状態）がベストな選択となるだろう。いわゆる「日本型取引」である。しかし、契約主義としての「アメリカ型取引」等各国多様な取引慣行

18) 「信頼」の源泉を立ち入って検討していないが、地域コミュニティレベルでの共有する価値観として信頼の重要性を挙げている。したがって、この信頼は社会を縮小した「地域」規範としての信頼である。このような信頼関係にもかかわらず、取引当事者間の関係は「友達でもなく、他人でもなく」というタイトルのように曖昧な関係であるとローレンツは述べる。なぜなら、それぞれが自己利益を追求する主体であり、他者と戦略上の妥協で関係しているからという。そのため、妥協は利得計算を踏まえているという意味で威嚇・制裁としての信頼をも含意しているだろう。ローレンツの信頼概念は①社会規範としての信頼と②威嚇・制裁としての信頼の「ハイブリッド」といえる。

が実態として存在する。ここに「合理性」のみで「信頼」を分析するゲーム理論の限界があるだろう。ゲーム理論に従うと、多様な取引慣行の存在が説明できない。この問題はゲームのルールを複雑化すれば解決可能かもしれない。例えば各国多様な取引慣行の説明においてルールとして歴史的要素を加味すること等である。しかし、それは実態から抽象化した理論ではなく理論を実態に当てはめたことでしかないだろう¹⁹⁾。

この信頼には双方向性がある。一方が関係準レントを享受するためには他方を信頼せざるをえず、この場合、他方も一方を信頼しなければ関係準レントを喪失してしまう。関係準レントの喪失を互いの威嚇・制裁の手段にしているという点での双方向性である。しかし本当に双方向性のあるといえるのだろうか。例えば、冒頭で述べた事例である松原（1997）は説明可能なのか。下請企業の進出に限って考えよう。この場合、親企業にとって下請企業の進出はベストな結果であるとしよう。下請企業にとっても海外進出し、親企業と取引することはベストな結果であるとしよう。そうであるなら、下請企業が進出しないことや親企業が取引しないことは互いに損失が発生することを意味し、これらが互いの威嚇・制裁の手段となるだろう。したがって、互いに信頼（下請企業は進出すること・親企業は取引すること）しなければならない。ただし、互いに信頼しなかったなら、双方の企業のリスクは同じだろうか。この事例の場合、親企業は従業員千人以上の大手サプライヤーであ

り、下請企業は従業員70名程度の中規模サプライヤーである。資本規模の点で明らかに双方のリスクやその選好度は異なるだろう。したがって、威嚇・制裁に双方性（より正確には同等性）があるとは言い難い。親企業に優位性があるだろう。例えばDore（1983）では、グッドウィルをサプライヤーがより示さなければならない「何か」が存在すると経験的に述べている。松原（1997）のようなリスクが親企業より大きくとも下請企業が進出する理由を、ゲーム理論では説明できない²⁰⁾。ドーアやサコーが考慮する社会的側面等、別の要因も考えなければならないだろう。

③サコーによる3つの信頼：現時点での成果

社会規範としての信頼や威嚇・制裁としての信頼と違い、サコーの信頼は多面的である。多面的であることが「評価」に必ずしも結びつくわけではないが、その意義は大きい。サコーの3つの信頼概念（①約束厳守の信頼、②能力に対する信頼、③善意に基づく信頼）はアクターの行動をより詳細に把握することを可能にしている。先述松原（1997）の事例のような「経済学」におけるアクターの合理的判断に曖昧さが残る状況では、その行動のインセンティブがより明確になるだろう。その松原（1997）の事例で下請企業が進出や投資に踏み切った背景には、親企業にとって約束厳守の信頼を下請企業に感じ、下請企業にとって善意に基づく信頼を親企業に感じていたことになる。これらの信頼により、行動がなされたと解釈できるのである。

ただし問題もあるだろう。それは、サコーの3つの信頼の具体的測定にかかわる。Sako

19) ただし、ゲームの結果は一つに同定されるわけではない。交渉ゲームの場合、ゲームの結果には「範囲」がある。したがって、この範囲に多様な取引慣行が適合すると考えられるかもしれない。しかし、このゲームの結果の範囲は様々な交渉力の結果としての範囲であり、取引慣行を意味しない。

20) 下請関係における関係準レントと親企業のリスクシェアのメカニズムを研究したものとして、以下が参考になる、青木（1992）第6章、浅沼（1997）特に第8章。

(1992)²¹⁾では、①約束厳守の信頼の測定として、サプライヤーがアッセンブラーの発注書送付（契約締結）以前に部品生産に取りかかる度合いを指標としている。サプライヤーが発注書に固執するなら、約束厳守の信頼は低いという。②能力に対する信頼として、サプライヤーの部品納入に関しアッセンブラーの納入段階品質検査の程度をその指標としている。アッセンブラーが納入段階で品質検査をすることは、サプライヤーへの能力に対する信頼が低いことを意味している。③善意に基づく信頼でいうと、アッセンブラー・サプライヤー間の相互依存の程度である。当該部品の発注（受注）に関し、アッセンブラー（サプライヤー）がどの程度発注先（受注）を確保しているのかにかかわる。受発注依存度（要するに1社依存度）が高いほどこの信頼は高い。

これらの実態を信頼の代理指標と見なすのであるが、代理指標としての問題があるだろう。①発注書以前に生産に取りかかることは約束厳守の信頼ではなく、サプライヤーのコスト・ベネフィット計算の結果でしかないかもしれない。そして、②の納入段階検査でいえば、検査がないのは能力に対する信頼が高いからではなく、（サコー自身も述べるように）サプライヤー自身が行うという役割分担でしかないかもしれない。さらには、③相互依存度の高さは善意に基づく信頼が高いからではなく、技術力等の点で選択の余地が無く他社へ依存できないからかもしれない。このように代理指標にはその整合性において問題が残るだろう。ただしSako（1992）における調査研究には様々な視点からの補足的質問項目²²⁾がある。例えば、サプライヤーに対し価格交渉時に部品コストを偽って（高く）申告するかどうか等である。多くの補足項目加

え計量的に解析することで、3つの信頼の代理指標の「信頼度」を上げているのである。

サコーの一連の研究は「信頼」を細分化しそれぞれを定義することで、より正確に状況を把握することに一定の成果を上げているだろう。例えば港やドーアの社会規範としての信頼では（サコーの言うところの善意に基づく信頼に近い）、取引先を「信頼」ということは、相手の何を信頼しているのか特定できない。したがって、具体的状況を分析するツールとして有効性が認められる。そして、多少の問題がありながらも「信頼研究」における現時点での到達点といえよう。

5. 終わりに：「信頼」構築の視点から

上記の研究は体系的に発展してきたわけではない。それぞれのアプローチにより「信頼」の具体的な意味づけがなされてきた。本稿では3つに分類した上で、それぞれのアプローチを概説し、問題点を明らかにした。ルーマン（1990）や山岸（1998）のように社会学や心理学では「信頼」そのものの概念を問う議論も存在する。経済学のフィールドでは、効率性との関係に研究は限定されていることも示された。

どのアプローチも、それぞれの信頼概念を効率性を促進する要素として捉えている。このコンテキストに従うなら、どの国、どの産業でも「信頼」を構築することが政策的課題となるだろう。Lorenz（1988）で述べられているように、他者との関わりにおいて「信頼」関係は意図的に構築することが可能である。そして、その「信頼」構築手段について、森田（1996）では法律の役割、Sable（1993）では政策主体としての政府の役割の重要性を挙げている。さらに、Lorenz（1988）では「信頼」の不足はよりコスト過多となる可能性もあるという。例えば、機会主義行動の排除のため監督者を派遣したり、問題が発生した場合にサプライヤーを直ちにスイッチでき

21) Sako（1992）のP122を参照

22) 注—15参照。

るよう複数のサプライヤーと取引することである。前者はモニタリングコストが発生し、後者は規模の経済性を喪失する。しかし、この「信頼」構築には注意が必要である。酒向(1998)で述べられているように、「信頼」の構築には時間というコストがかかる。そして、Lane and Bachmann (1996)のように信頼を必要としない産業もある。したがって「信頼」の効率性が認められるとしても、一概にはその構築を肯定できないだろう。

では「信頼」構築は、コスト・ベネフィットの計算でしかないのか。今後の研究によるしかないが、これまでの議論からのインプリケーションがある。それは、社会規範としての信頼や善意に基づく信頼等、社会的側面への配慮の重要性である。この点や、サコーのいう(信頼の主体である)企業の戦略性も加味するなら、各国、各産業の多様な取引慣行の存在が認められるだろう。このことを踏まえ「信頼」構築の政策的有効性を検討することが重要であり、今後の課題である。特に、日本製造業の取引慣行(「日本型取引慣行」)は実態を伴いながら崩壊している。その意義は大きい。

参考文献(アルファベット順)

- 浅沼萬里(1997)『日本の企業組織 革新的適応のメカニズム』菊谷達弥(編集)東洋経済新報社
- アカロフ.G.A (1995)「忠誠心フィルター」, アカロフ.G.A『ある理論経済学者のお話の本』幸村千佳良/井上桃子(訳)ハーベスト社
- アクセルロッド, R (1998)『つきあい方の科学』松田裕之(訳)ミネルヴァ書房
- 青木昌彦(1992)『日本経済の制度分析—情報・インセンティブ・交渉ゲーム』永易浩一(訳)筑摩書房
- Aoki Masahiko (1990) "Toward an Economic Model of the Japanese Firm" *Journal of Economic Literature* Vol. 28
- Dore Ronald (1983) "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism" *The British Journal of Society* Vol. 34 No. 4
- Gambetta. D (ed.) (1988) *Trust : Making and Breaking Cooperative Relations* Basil Blackwell
- クレプス D.M (1986)「企業文化と経済理論」土屋守章編『技術革新と経営戦略』周佐善和(訳)日本経済新聞社
- Kramer Roderick M. & Tyler Tom R. (1996) *Trust in Organizations* SAGE
- Lane Christel and Reinhard Bachmann (1996) "The Social Constitution of Trust : Supplier Relations in Britain and Germany" *Organization Studies* 17(3)
- Lorenz Edward H (1988) "Neither Friends nor Strangers : Informal Networks of Subcontracting in French Industry" Gambetta D (ed.) *Trust : Making and Breaking Cooperative Relations* Basil Blackwell
- 松原圭吾(1997)「長期的取引慣行に関する一考察」早稲田大学大学院商学研究科修士論文
- 松本芳男(1997)「情報ネットワーク社会と「信頼」」『情報科学研究』第7号
- 港徹雄(1988)「下請取引における「信頼」財の形成過程」『商工金融』1月号
- 森田修(1996)「「信頼」の制度分析：サーベイ—長期契約・「評判」システム・交渉ゲーム—」東京大学社会科学研究所 ディスカッションペーパー J-51
- 森田修(1998)「ゲーム理論と契約法—法と市場の制度分析のために(その2)—」『社会科学』第49巻第3号
- 岡田章(1996)『ゲーム理論』有斐閣
- ルーマン. N (1990)『信頼—社会的な複雑性の縮減メカニズム』大庭健・正村俊之(訳)劉草書房
- 酒向真理(1992)「サプライヤー関係におけ

- る「信頼」の役割—プリント基板産業の日英比較を中心として—」『中小企業季報』1992 No. 4
- 酒向真理 (1998) 「日本のサプライヤー関係における信頼の役割」藤本・西口・伊藤編『リーディングス・サプライヤーシステム—新しい企業間関係を創る』有斐閣
- Sako Mari (1992) *Price, Quality and trust* Cambridge University Press
- Sako Mari and Susan Helper (1998) "Determinants of trust in supplier relations: Evidence from the automotive industry in Japan and the United States" *Journal of Economic Behavior & Organization* Vol. 34
- Sable Charles F. (1993) "Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy" *Human Relations* Vol. 46 No. 9
- Seligman Adam B. (1997) *The problem of Trust* PRINCETON
- Smitka Michael J. (1991) *Competitive Ties* Columbia University Press
- 内田貴 (1996) 「契約法の現代化」『NBL』584号
- Williamson Oliver E (1975) *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* Free Press, New York (ウィリアムソン (1980) 『市場と企業組織』浅沼萬里他訳 日本評論社)
- Williamson Oliver E (1983) "Credible commitments: Using hostages to support exchange" *American Economic Review* 73
- Williamson Oliver E (1985) *The Economic Institution of Capitalism* Free press
- Whitley Richard and Jeffrey Henderson and Laszlo Czaban and Gyorgy Lengyel (1996) "Trust and Contractual Relations in an Emerging Capitalist Economy: The Changing Trading Relationships of Ten Large Hungarian Enterprises" *Organization Studies* 17(3)